2EME PARTIE DU MANUEL
BONNE LECTURE !

« Comment démarrer ? Quelles sont mes options ? »

Commencez par choisir le taux de remise que vous voulez obtenir auprès d'Herbalife et notez-le.

Trois façons de bénéficier de votre privilège d'achat :

Niveau 1 : **une bonne nutrition, moins cher**
Choisissez cette option si vous n'avez pas encore décidé de démarrer mais que vous voulez améliorer votre forme et faire des économies sur vos dépenses alimentaires. Vous serez ce que nous appelons un « **Consommateur** ».

Niveau 2 : **créez un « revenu flexible »**
Choisissez cette option si vous souhaitez apprendre à construire un revenu à temps choisi en développant une base de consommateurs. Ce niveau de revenu peut devenir substantiel mais il ne repose pas sur des revenus constants. Vous serez un « **Producteur**».

Niveau 3 : **créez une réelle « liberté ou indépendance financière »**
Choisissez cette option si vous souhaitez apprendre à construire un revenu à temps choisi susceptible d'augmenter avec le temps au point de concurrencer votre revenu actuel. Ce revenu potentiel dépend de la construction simultanée d'un groupe de consommateurs et d'un groupe de distributeurs ainsi que du développement des chèques de commissions. Vous serez un « **Constructeur**».

Si vous choisissez le niveau 1, appelez votre Leader d'Equipe sans tarder et dites-lui que vous voulez devenir un « consommateur ». Votre Leader d'Equipe sera en mesure de vous aider à choisir les produits qui conviennent le mieux à vos objectifs. Les informations contenues dans ce manuel sont destinées à ceux qui ont choisi les niveaux 2 et 3.
N'hésitez pas à poursuivre votre lecture si vous voulez voir ce dont il s'agit. Rappelez-vous que si vous pensez par la suite que le moment est venu de vous lancer au niveau 2 ou 3, il sera toujours temps de commencer.

Si vous choisissez les niveaux de bénéfice 2 ou 3, nous allons passer en revue le détail de vos options de démarrage. Pour l'essentiel, les premières étapes sont les suivantes :

1. Vous vous **enregistrez** auprès d'Herbalife International France en achetant votre I.B.P. (International Business Pack), c'est-à-dire votre Kit Distributeur auprès de votre Leader d'Equipe.

2. Vous choisissez votre « **Inventaire de produits** » Herbalife.

3. Vous vous faites envoyer par votre Leader d'Equipe l'invitation qui vous donnera accès à MyCoachOffice.

Vous pouvez franchir ces étapes l'une après l'autre ou effectuer les trois en une seule fois, cela ne dépend que de vos objectifs. Commençons par détailler chaque étape. Vous verrez ensuite quel cas de figure correspond le plus à vos buts.

Première étape de démarrage
« Enregistrement »

Herbalife a prévu un Kit Distributeur destiné à faciliter votre démarrage : l'I.B.P. (International Business Pack). Dès réception de votre licence dûment complétée et signée, Herbalife International France vous « enregistre » officiellement. Le Kit Distributeur, commandé auprès de votre Leader d'Equipe, vous sera envoyé par la poste ou remis en mains propres. Il contient les éléments suivants :

Contenu de l'I.B.P. Herbalife International France :

- 1Formula 1 – Boisson nutritionnelle – Vanille
- 1 Formula 2 – Complexe multivitaminé
- 1 Formula 3 – Personalised Protein Powder – supplément de protéines en poudre
- 1 Complément alimentaire à base de fibres
- 1 DVD « Bienvenue chez Herbalife »
- 1 IBO (Livrets 1, 2 et 3)
- 1 Catalogue produits
- 1 Formulaire pour distributeur et carte du distributeur
- 1 Carnet de Bons de commande client
- 1 Enveloppe enregistrement des contrats
- 1 DVD « Solutions pour une Nutrition Personnalisée » (prochainement)

Vous trouverez plus d'explications sur le DVD du 2nd package. Le prix public officiel de l'I.B.P. est de 125€ (+ Frais d'expédition)
Les produits contenus dans cet I.B.P. ne sont pas destinés à la vente. Cet I.B.P. est un investissement sur VOUS-MEME !

Seconde étape de démarrage
« Inventaire de Produits »

Au démarrage de votre affaire, l'une des choses dont vous avez besoin est un inventaire de produits. Réfléchissez un instant : si en allant faire vos courses au supermarché, vous trouviez les rayons vides, le client que vous êtes achèterait-il quoi que ce soit ? Bien sûr que non. C'est un peu la même chose dans notre affaire. Vous avez besoin d'avoir des produits sous la main si les gens sont intéressés, faute de quoi vous aurez des difficultés à faire une vente. Rappelez-vous que nous avons tous besoin de développer un groupe de consommateurs, c'est la fondation de notre plan marketing. Il vous faut donc un inventaire de produits avant de commencer à construire votre groupe de consommateurs.
Votre inventaire peut se limiter à un ou deux articles comme il peut couvrir les besoins pour un mois de 20 ou 30 clients. A vous de décider.
Le choix d'un inventaire de produits a plusieurs effets sur :

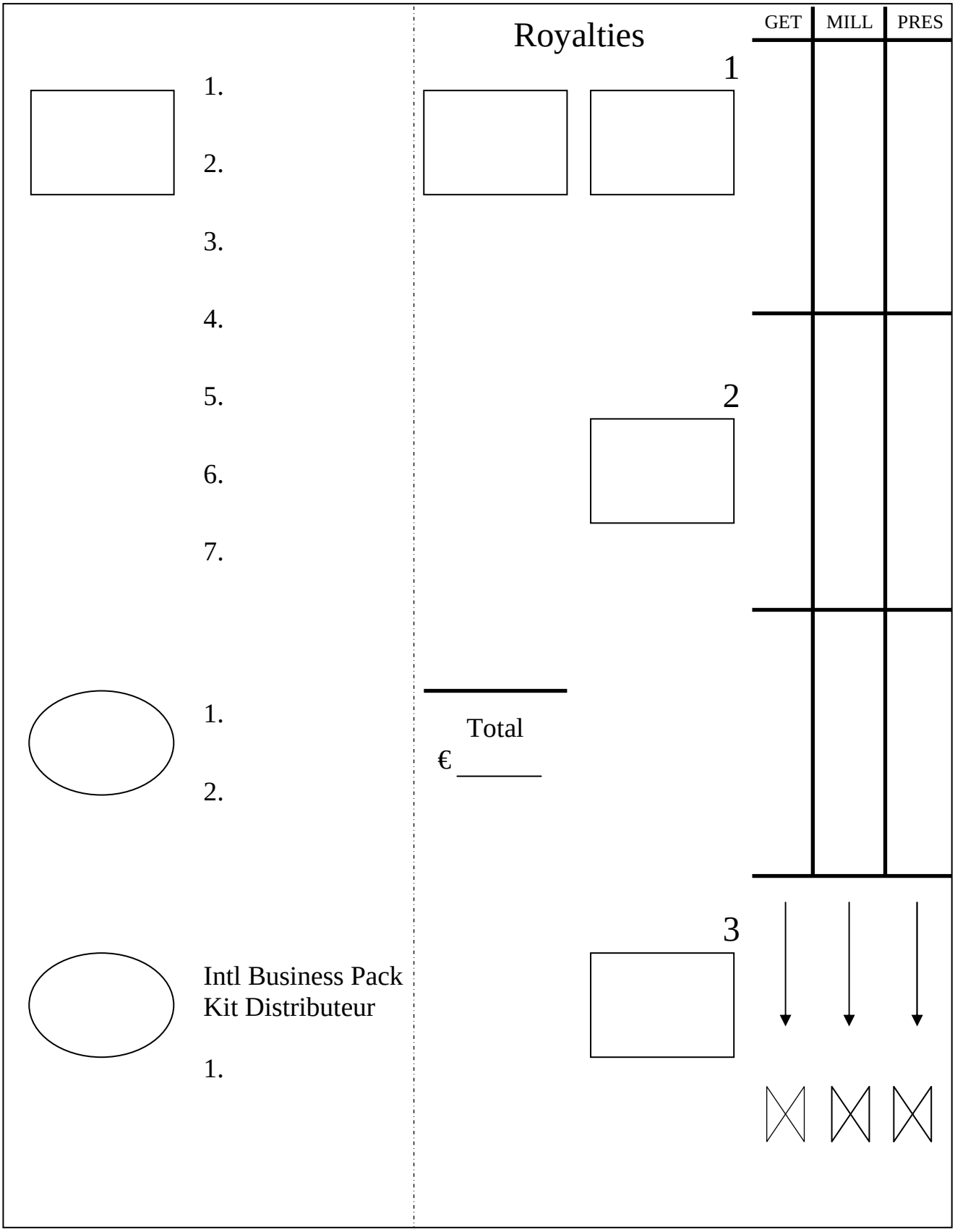
1. Votre potentiel de profits immédiats
2. Comment construire votre affaire rapidement
3. Comment accéder à la position de Superviseur rapidement

Vous avez besoin de comprendre les avantages liés à chaque type d'inventaire de produits de démarrage. Pour faciliter votre analyse, nous allons nous arrêter sur les caractéristiques de la position de Superviseur.
Dans le plan de ventes et de marketing d'Herbalife, la position de Superviseur vous rend éligible aux plus hauts niveaux de revenus.
Vous avez dû remplir les feuilles du Plan de Marketing qui suivent en regardant le DVD. Si ce n'est pas le cas, faites-le dès maintenant.

Plan de Ventes et de Marketing d'Herbalife
Comment nous sommes payés

(Mode d'emploi)

*Tous les chiffres sont en euros (€)



Comment devenir Superviseur

(Mode d'emploi)
*Tous les chiffres sont en euros (€)

Option 1 – La méthode traditionnelle

4 000 PV (points volume) en un mois
(40 programmes ou 40 clients)

6 800 €
- 2 800 € (42% de remise)
4 000 €

6 800 € de chiffre d'affaire !*
2 800 € de bénéfice brut !

Option 2 – Qualification sur 2 mois

2 500 PV x 2 mois consécutifs
5 000 PV au total

Les résultats et gains mentionnés ne sont pas systématiques. Les résultats et gains réels dépendront du temps et de l'effort consacrés à cette activité. Le succès de chaque Distributeur Indépendant dépend strictement de son effort individuel.

Comment devenir Superviseur

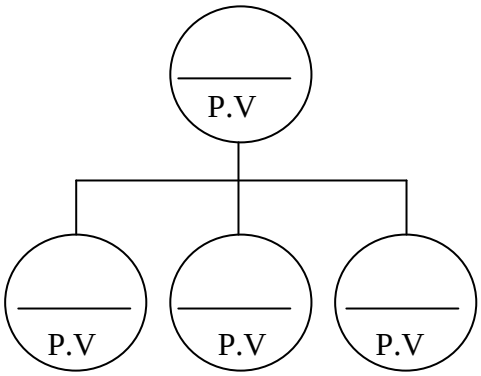
(Mode d'emploi)
*Tous les chiffres sont en euros (€)

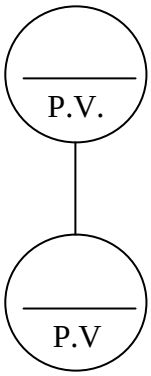
Option 3 – <u>Success Builder (SB) avec 3 Success Builders downline</u>

1'000 PV pour chaque SB (4 au total)
(10 programmes ou 10 clients)

Option 4 – <u>Superviseur par la vente</u>

4 000 PV en 1 mois
(40 programmes ou 40 clients)





1 700 €
- 700€ (42% de remise)
1 000€

1 700 € de chiffre d'affaire !*
700 € de bénéfice brut !

Les résultats et gains mentionnés ne sont pas systématiques. Les résultats et gains réels dépendront du temps et de l'effort consacrés à cette activité. Le succès de chaque Distributeur Indépendant dépend strictement de son effort individuel.

Placement à la Banque

(Comparatif)

Sans rien faire	Au pire des cas
Placement bancaire 1 an plus tard : + 2% profit 80 € par an **+ 2% profit** **80 € par an**	**Herbalife** 1 an plus tard : Avoir 4 clients Commandes mensuelles de 100 P.V. env. 4 clients x 100 P.V. = 400 P.V. 400 P.V. x 10 mois = 4 000 P.V. **OU** **+ 42% de bénéfice brut*** **1 700 € par an**

Les résultats et gains mentionnés ne sont pas systématiques. Les résultats et gains réels dépendront du temps et de l'effort consacrés à cette activité. Le succès de chaque Distributeur Indépendant dépend strictement de son effort individuel.

Package des Membres de MyCoachOffice

plateforme de formation, bureau en ligne, outils de support
sites de commercialisation et d'information

MyCoachOffice Membre Standard GRATUIT	Présentation, modules de formations, documents téléchargeables et audios
MyCoachOffice Membre Gold Site produit	MyCoachOffice Standard + gestionnaire de prospects produits, outils de gestion des envois d'échantillons, boutique en ligne, bilans forme et bien-être, outils de support
MyCoachOffice Membre Platinum Site produit Site recrutement	MyCoachOffice Standard + MyCoachOffice Gold + gestionnaire de prospects affaire, outils de gestion des envois de DVD et des invitations 2nd Package, outils de support pour vos distributeurs et leurs équipes
Part de Leads	Accès à nos campagnes de publicité collective produits et recrutement
Adhésion Pour lesMembres Gold & Platinum	Adhésion incluant la création des sites & des noms de domaine : 99€
Cotisation mensuelle	Membre Gold : 29€ mensuels Membre Platinum (produits et recrutement) : 49€ mensuels La formule complète associe 3 noms de domaine et 2 sous-domaines : Echantillons – Boutique – Bilan forme et bien-être – Recrutement – Bilan style de vie

Choisir une option d'inventaire de produits

Type d'inventaire	Taux de remise	Coût initial	Chiffre d'affaire sur la revente	Bénéfice Brut sur la revente
4000 PV	42%	4 000 €	6 800 €	2 800 €
2500 PV	42%	2 500 €	4 000 €	1 500 €
1000 PV	42%	1 000 €	1 700 €	700 €
425 PV	35%	470 €	720 €	250 €
100 PV	25%	130 €	170 €	40 €

Le bénéfice indiqué est approximatif, il est basé sur la revente de la totalité d'inventaire de produits.
Les résultats et gains mentionnés ne sont pas systématiques. Les résultats et gains réels dépendront du temps et de l'effort consacrés à cette activité. Le succès de chaque Distributeur Indépendant dépend strictement de son effort individuel.

Le DVD du Training Package contient des informations plus détaillées qui vous aideront à décider de l'inventaire de produits qui vous convient et de la date d'acquisition la plus adaptée pour vous. Votre Leader d'Equipe est également à votre disposition pour vous aider.

Troisième étape de démarrage
« Outils et Modules de Formation par Internet »

Il ne vous reste qu'à commander votre « International Business Pack » (I.B.P.), à réfléchir à l'inventaire de produits adapté à votre cas et à demander à votre Leader d'Equipe l'invitation qui vous permettra de vous enregistrer sur MyCoachOffice. Une formule gratuite est mise à la disposition des distributeurs débutants. Elle donne accès à une plateforme en ligne comprenant de nombreux outils et modules de formations. En temps voulu et sous réserve que vous ayez commencé à développer votre groupe de consommateurs, vous pourrez créer par l'intermédiaire de MyCoachOffice différents sites destinés à faciliter la diffusion des produits et le développement de votre organisation. Deux formules soumises à abonnement sont prévues à cet effet ainsi que des programmes de publicité et de prospection exclusifs pour simplifier la génération de prospects.

Ce que sera votre prochaine étape
A vous de choisir la meilleure option de démarrage !

Vous n'avez plus qu'à faire la synthèse de tous ces éléments pour mettre en place le dispositif de démarrage qui vous conviendra le mieux. Voici les critères qui vous aideront à choisir la meilleure option de démarrage :

1. Votre intention est-elle de devenir un **« Producteur»** afin de développer un revenu flexible ou avez-vous pour objectif de devenir un **« Constructeur»** afin de vous assurer une réelle liberté ou indépendance financière ?

2. Quel revenu attendez-vous de votre affaire dans l'immédiat ?

3. Quel revenu attendez-vous de votre affaire à long terme ?

4. Combien d'heures prévoyez-vous de consacrer à votre affaire chaque semaine ?

5. Disposez-vous d'un budget de démarrage ? Quel est son montant ?

6. Quelle ampleur comptez-vous donner à votre plan de publicité ?

Votre Leader d'Equipe vous aidera à préciser ces critères et il vous donnera également un aperçu des options qui s'offrent à vous. Rappelez-vous : pour votre Leader d'Equipe, votre réussite est une priorité.

« Au démarrage, quelle est l'approche la plus rapide pour un **Constructeur** ? » Le tableau suivant décrit une méthode d'approche qui permet à un Constructeur (une personne souhaitant accéder au Niveau 3 de bénéfice) d'avoir un démarrage très rapide.

Démarrage pour une progression très rapide

Matériel de démarrage	Coût de démarrage	Retour sur investissement
Int. Business Pack – I.B.P.	125 €	0 €
Superviseur – 4000 P.V.	4 000 € environ	2 800 €
Articles divers de mise en place	200 € +/- environ	0 €

Le bénéfice indiqué est approximatif, il est basé sur la revente de la totalité de l'inventaire de produits.
Les résultats et gains mentionnés ne sont pas systématiques. Les résultats et gains réels dépendront du temps et de l'effort consacrés à cette activité. Le succès de chaque Distributeur Indépendant dépend strictement de son effort individuel.

Vous pouvez constater dans cet exemple de progression très rapide que les produits acquis au démarrage peuvent contribuer à compenser les coûts initiaux avec un potentiel de bénéfice net de 2 800€. Bien entendu, il sera nécessaire avec le temps d'investir dans des campagnes de publicité supplémentaire. Votre Leader d'Equipe vous aidera à déterminer le budget de vos frais publicitaires. Nous ne pouvons entrer dans les détails ici parce que cela est absolument lié à vos objectifs personnels dans cette affaire. Le concept de base est que plus vous êtes offensif sur le marché et plus la construction de vos groupes de consommateurs et de distributeurs le sera elle aussi.
Vous vous demandez peut-être si l'approche qui vise une progression très rapide est adaptée à tout le monde. La réponse est non. Comme vous le constaterez dans le détail des options repris ci-dessous, votre Leader d'Equipe peut vous aider à personnaliser l'approche qui vous convient exactement. Quelle que soit l'option retenue, il est recommandé que vous soyez toujours au fait des résultats que vous pouvez espérer dans un délai d'une ou deux semaines à compter de la commande de votre package de démarrage.

1. Appelez votre Leader d'Equipe pour lui commander votre I.B.P. Vous pouvez lui indiquer l'option de démarrage que vous avez choisie. Après cet appel, votre Leader d'Equipe vous enverra une invitation pour le site MyCoachOffice.

2. A réception de votre invitation sur MyCoachOffice, vous avez approximativement 2 heures de formation avant un nouveau rendez-vous téléphonique avec votre Leader d'Equipe. L'objectif de cet appel concernera une approche de votre démarrage.

3. A réception de votre I.B.P., des instructions claires vous aideront à remplir votre licence et à utiliser les produits. Un rendez-vous téléphonique avec votre Leader d'Equipe permettra de vérifier le bon déroulement de ces deux étapes et de répondre à toutes les questions avant l'étape suivante.

4. Vous fixerez ensuite un emploi du temps spécialement dévolu à votre formation sur MyCoachOffice et organisé entre séances d'autoformation et appels de coaching avec votre Leader d'Equipe. Dans une approche de familiarisation, l'ensemble des modules peut être couvert dans un délai de 5 à 7 jours.

5. Après 5 ou 7 jours du démarrage, de nombreux distributeurs ont déjà commencé à développer leurs groupes et mis en place leur plan de publicité. Votre Leader d'Equipe collaborera avec vous à la construction de votre affaire.

6. Parallèlement, vous aurez l'opportunité d'assister à des formations Herbalife et de participer à des appels d'organisation. Ces formations organisées dans toutes les régions font partie intégrante du succès de notre système.

Voyons à présent l'option de démarrage qui est la plus appropriée à votre situation.

Trois options de démarrage :

<u>Option A</u> : I.B.P. et accès standard gratuit à MyCoachOffice
C'est l'option de démarrage minimale recommandée. L'achat de l'I.B.P. et votre enregistrement auprès de la société constitue la base de votre démarrage. Nous vous incitons vivement à profiter de votre invitation sur MyCoachOffice pour optimiser votre apprentissage si vous souhaitez devenir Producteur ou Constructeur par la suite. Appelez votre Leader d'Equipe pour la commande de votre I.B.P. Vous verrez plus tard quel inventaire de produits choisir et votre Leader d'Equipe vous aidera à composer votre première commande.

<u>Option B</u> : I.B.P., accès à MyCoachOffice en tant que Membre Gold & passez votre commande de Success Builder (1 000 P.V.)
Cette approche est plus rapide à condition que vous envisagiez l'achat d'un inventaire de produits minimum dans l'immédiat. C'est une bonne option pour le Producteur qui est prêt à passer à l'action. La procédure est la même pour le démarrage initial, appelez votre Leader d'Equipe pour la commande de votre I.B.P., mettez votre invitation sur MyCoachOffice à profit et déterminez la composition de votre première commande en fonction de l'inventaire de produits approprié à vos objectifs.

<u>Option C</u> : I.B.P., accès à MyCoachOffice en tant que Membre Gold ou Platinum et passez votre commande de Superviseur (4 000 P.V. /Recommandée)
C'est l'option qui convient aux Producteurs ou aux Constructeurs qui souhaitent optimiser les conditions d'un démarrage rapide. La procédure est la même pour le démarrage initial, appelez votre Leader d'Equipe pour la commande de votre I.B.P., mettez votre invitation sur MyCoachOffice à profit et déterminez la composition de votre première commande en fonction de l'inventaire de produits approprié à vos objectifs. Il est impératif que la décision de devenir Superviseur soit associée à la mise en place d'un programme de formations intensif et d'un calendrier de suivi de votre progression avec votre Leader d'Equipe.

* Superviseur en 2 mois peut-être un choix pour l'Option B ou C

« Quel est votre prochaine étape ? »

Lisez la totalité de votre manuel et visionnez le DVD et la vidéo du 2ème Package. Remplissez le Questionnaire en ligne inclus sur le site du 2ème Package et appelez votre Leader d'Equipe pour confirmer la date de votre prochain entretien. Votre Leader d'Equipe et vous travaillerez ensemble sur le plan qui vous fera progresser de l'endroit où vous vous trouvez aujourd'hui à celui où vous souhaitez vous trouver à terme.

Posez-vous les questions suivantes

Ce que vous attendez de votre affaire Herbalife

1. Le bénéfice que vous attendez actuellement est (*choisissez une option*) :

- ☐ Niveau 1 – Consommateur privilégié (une bonne nutrition, moins cher.)
- ☐ Niveau 2 – Producteur (un revenu flexible)
- ☐ Niveau 3 – Constructeur (l'indépendance financière à terme)

2. L'option de démarrage que vous avez décidé de choisir pour commencer est (*reportez-vous à la page précédente et choisissez une option*) **:**

- ☐ Option A
- ☐ Option B
- ☐ Option C (*recommandée*)

3. La raison pour laquelle vous démarrez votre affaire Herbalife est…

_____

_____

_____

4. L'expression qui traduit le mieux votre situation financière actuelle est (*choisissez l'expression la plus réaliste*) **:**

- ☐ Vos revenus actuels suffisent à couvrir vos factures mensuelles.
- ☐ Vos revenus actuels ne couvrent pas vos factures mensuelles.

5. Quand votre affaire vous aura permis d'atteindre vos objectifs de revenus à long terme, vous aimeriez gagner _____€ par an.

6. Vous avez décidé de consacrer _____ heures par semaine à votre affaire.

7. Avec ce temps de travail hebdomadaire, vous pensez raisonnablement atteindre vos objectifs de revenus à long terme dans un délai de _____.

8. Dans les 18 mois vous souhaiteriez atteindre un revenu mensuel de _____ €.

Avant de dire « Je me lance »...

Décidez de démarrer votre propre affaire est un engagement sérieux. En entrant dans cette affaire, vous avez l'opportunité de développer une relation d'affaire durable avec chacun de nous. Vous devez avoir conscience de la nécessité impérieuse de vous conformer aux règles de bonne conduite et d'éthique que nous avons mises en place. Sur ce point capital, nous dépendons les uns des autres et nous formons une équipe.
Comprenez bien que quiconque prend la décision de démarrer une affaire, qu'il s'agisse d'un restaurant, d'une librairie, d'une profession libérale, ou d'une activité à domicile, prend un risque. Si cette personne est négative et qu'elle ne s'implique pas, son affaire peut échouer et elle peut subir des pertes. De même, votre réussite ou votre échec dans cette affaire dépend de vous. Nous ne pouvons pas vous garantir un succès infaillible car nous ne pouvons pas contrôler ce que vous ferez pour promouvoir votre affaire.

Félicitations, vous avez pris la décision d'amener votre vie à un niveau supérieur. Rappelez-vous que vous allez développer cette affaire <u>POUR VOUS-MEME</u> mais <u>PAS SEULEMENT PAR VOUS-MEME</u> ! C'est un point important parce que vous allez pouvoir profiter de l'aide d'une équipe et votre Leader d'Equipe va vous aider à atteindre vos objectifs et plus encore.

« La vie est exactement ce que vous en faites, osez faire de la vôtre, une vie encore plus magnifique ! »